

Karta Modułu Kształcenia

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Witelona w Legnicy Wydział Nauk Technicznych i Ekonomicznych					
Kierunek studiów:			Finanse i Zarządzanie w Przedsiębiorstwie		
Poziom kształcenia:			Studia drugiego stopnia		
Profil kształcenia:			Praktyczny		
Forma studiów:			Stacjonarne, niestacjonarne		
Nazwa modułu kształcenia:			Moduł ogólnouczelniany: Podstawy negocjacji		
Rodzaj modułu kształcenia:			Obowiązkowy		
Sposób realizacji modułu:			Zajęcia kontaktowe		
Rok studiów	Semestr	ECTS	Formy zajęć i liczba godzin w planie studiów	Studia stacjonarne	Studia niestacjonarne
2	3	2	Wykład	30	12

Założenia i cele kształcenia:

Cel1. Poznanie i przyswojenie wiedzy na temat kierunków w negocjacjach i problematyki rozwiązywanej przy ich pomocy.

Cel2. Poznanie podstawowych metod negocjacji i warunków ich stosowania.

Cel3. Poznanie sposobów oceny efektów ekonomicznych i społecznych negocjacji.

Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych:

Wiedza ogólna z zakresu szkoły średniej

Efekty kształcenia w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych:

Kod efektu	Zakres efektu	Opis efektu
EK1	Wiedza	Student ma podstawową wiedzę o miejscu i znaczeniu negocjacji w naukach społecznych i w praktyce gospodarczej, ich uwarunkowaniach i wykorzystaniu.
EK2	Wiedza	Student zna podstawowe metody negocjacji, potrafi je dobrać do konkretnej sytuacji i zastosować w praktyce.
EK3	Kompetencje	Student dostrzega potrzebę stosowania negocjacji i kompromisowego rozwiązywania problemów.

Treści programowe

Forma zajęć: wykład		Liczba godzin	
Kod	Tematyka zajęć	studia stacjonarne	studia niestacjonarne
w1	Znaczenie negocjacji i ich podział	2	1
w2	Negocjatorzy, ich cechy i zachowania	2	1
w3	Techniki negocjacji	4	2
w4	Warunki negocjacji	2	1
w5	Strategie negocjacji	2	1
w6	Przebieg negocjacji	2	1
w7	Dokumentacja negocjacji i porozumienie końcowe	2	1
w8	Rozwiązywanie konfliktów	2	1
w9	Negocjacje handlowe	4	1
w10	Komunikacja werbalna i niewerbalna jako podstawowe umiejętności w negocjacjach	4	1
w11	Negocjacje jako sposób zawierania porozumienia	4	1

Metody kształcenia (narzędzia dydaktyczne):

MK1: Wykład, studia literatury

Zasady oceniania zajęć:

Ogólne zasady zaliczania zajęć:

Zaliczenie zajęć odbywa się w formie pisemnej. Praca pisemna powinna być udostępniona studentowi na jego życzenie, a prowadzący musi ją przechowywać przez okres jednego roku lub do zaliczenia kierunkowego efektu kształcenia.

Warunki otrzymania oceny pozytywnej:

Student powinien

- przynajmniej dostatecznie poznać i zrozumieć podstawową wiedzę zawartą w literaturze podstawowej lub innej formie dostępnej w wyniku aktywnych form zajęć,
- przynajmniej dostatecznie opanować wszelkie umiejętności przewidziane programem przedmiotu,
- wykazać przynajmniej dostateczną umiejętność obserwowania i analizowania otaczających zjawisk, zwłaszcza tych, z którymi jako absolwent będzie miał styczność w praktycznej działalności,
- sprostać wymaganiom przewidzianym dla uzyskania zaliczenia z form towarzyszących przed zaliczeniem formy wiodącej oraz modułu.

Kryteria oceniania:

Prowadzący ustala kryteria oceniania i przedstawia studentom na pierwszych zajęciach. Zasady zaliczenia są zgodne z Regulaminem Studiów; w szczególności musi być spełniony wymóg dotyczący stopnia opanowania programu: 50-59% - ocena dostateczna, 60-69% - ocena dostateczna plus, 70-79% - ocena dobra, 80-89% - ocena dobra plus, powyżej 90% - ocena bardzo dobra.

Sposób weryfikacji efektów kształcenia:

Ocena formująca:

OF1: Krótkie zadania domowe

Ocena podsumowująca:

OP1: Praca pisemna

Całkowity nakład pracy studenta:

Nakład pracy studenta	Studia stacjonarne	Studia niestacjonarne
Łączna liczba godzin pracy studenta:	50	
Liczba godzin kontaktowych (realizowana podczas zajęć):	30	12
Liczba godzin poświęconych na samokształcenie oraz przygotowanie do zajęć:	15	33
Liczba godzin poświęconych na przygotowanie do zaliczenia modułu:	5	5
Łączna liczba punktów ECTS:	2	
Liczba punktów ECTS przypadająca na zajęcia kontaktowe (1):	1	1
Liczba punktów ECTS przypadająca na zajęcia praktyczne (2):	0	0
Procent programu modułu realizowany podczas zajęć z nauczycielem (3):	70%	nie dotyczy

(1) Należy podać całkowitą liczbę punktów ECTS.

(2) Liczba jest wyznaczona na podstawie liczby godzin przypadającej na zajęcia praktyczne (ćwiczenia, warsztaty, projekty itp.) oraz na samokształcenie związane z zajęciami praktycznymi.

(3) Dotyczy tylko studiów stacjonarnych; minimalna wartość jest równa udziałowi liczby godzin kontaktowych w łącznej liczbie godzin pracy studenta.

Tabela odniesień dla modułu kształcenia:

Efekt kształcenia	Odniesienie do efektu kierunkowego	Cele kształcenia	Treści programowe	Metody kształcenia	Sposób weryfikacji efektów kształcenia
EK1	K2FZ_W01	Cel1, 2	w1 - w11	MK1	OF1, OP1
EK2	K2FZ_W01	Cel2	w1, w3, w11	MK1	OF1, OP1
EK3	K2FZ_K01	Cel3	w8, w11	MK1	OF1, OP1

Literatura podstawowa:

1: Nęcki Z.: *Negocjacje w biznesie*. Wydawnictwo ANTYKWA, Kraków, 2005

Literatura uzupełniająca:

- 1: Dąbrowski P.: *Praktyczna teoria negocjacji*. Sorbóg Warszawa, 1991
- 2: Salacuse J.: *Negocjacje na rynkach międzynarodowych*. PWE Warszawa, 1994
- 3: Rządca R., Wujec P.: *Negocjacje*. PWE Warszawa, 1998
- 4: Karas G.: *Dobić targu*. Warszawa, 1991
- 5: Baławajder K.: *Komunikacja, konflikty, negocjacje w organizacji*. Uniwersytet Śląski Katowice 1998
- 6: Brdulak H., Brdulak J.: *Negocjacje handlowe*. PWE Warszawa, 2000
- 7: Kamiński J.: *Negocjacje w działalności marketingowej przedsiębiorstw*. Wydawnictwo Uniwersytetu Białostockiego, Białystok, 2006
- 8: Krzyminiewska G.: *Techniki negocjacji*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, 2009
- 9: Sadowski D.: *Poradnik negocjatora*. „Solidarność” Zarząd Regionu Dolny Śląsk, Wrocław, 1991

Nazwiska osób prowadzących moduł:

Autor programu: mgr inż. Krzysztof Kolbusz